

Addendum du 11 avril 2019 à la présentation par le Conseil d'administration des résolutions
proposées à l'Assemblée générale du 14 mai 2019

La Société, dans le cadre de la préparation de son Assemblée générale convoquée le 14 mai 2019, a souhaité préciser certains éléments concernant l'atteinte des critères de performance du plan d'actions gratuites soumises à conditions de performance de 2015 du Président-directeur général, ainsi que les conditions d'atteinte des objectifs opérationnels du Président-directeur général. En conséquence, le présent addendum à la présentation par le Conseil d'administration des résolutions proposées à l'Assemblée générale du 14 mai 2019 est diffusé.

Conditions d'atteinte des objectifs opérationnels du Président Directeur General 2018 (p. 36 de la brochure de convocation)

Taux de transformation :

Le Conseil d'administration a fixé pour 2018 un objectif de taux de transformation à M. Dumazy dans un contexte d'exécution de la stratégie Fast Forward. Cette stratégie, destinée à générer une croissance durable et profitable entraîne à court terme des coûts opérationnels importants liés au processus de digitalisation et d'innovation. Néanmoins, par l'excellence opérationnelle appliquée à tous les leviers de croissance du Groupe et la forte capacité d'innover déployée par le management, Edenred a été en mesure de générer un taux de transformation de 50% en 2018, avec un taux de digitalisation des solutions qui atteint aujourd'hui plus de 80% contre 65% en 2015.

Ventes nouvelles dans la famille des avantages aux salariés et des solutions de mobilité professionnelle à périmètre et change constants réalisées par le biais de canaux digitaux et téléventes :

Cet objectif, qui reflète la nouvelle stratégie du Groupe, notamment auprès des PME, a été défini en 2017 et s'articule autour de deux principaux leviers : l'optimisation de la génération d'appels commerciaux (entrants et sortants) à travers des partenaires spécialisés (régionaux et mondiaux), et la refonte de l'organisation des téléventes (par téléphone et à travers des canaux digitaux). Cette stratégie a été partagée avec toutes les *business units* de la société à travers le monde à la fin de l'année 2017. Le dispositif multicanal mis en place, la discipline d'exécution et le suivi mensuel des progrès ont amené des résultats extrêmement contributifs à la croissance sur l'ensemble des géographies et des lignes de produit du Groupe.

Croissance à périmètre et change constants des Solutions de mobilité professionnelle :

Dans le cadre du plan stratégique Fast Forward établi en 2016, le groupe Edenred s'est engagé à générer annuellement une croissance organique de son chiffre d'affaires opérationnel de plus de 7%, dont environ 5% pour la ligne de métier des Avantages aux salariés et plus de 10% pour la ligne de métier des Solutions de mobilité professionnelle.

En 2017, le chiffre d'affaires opérationnel des Solutions de mobilité professionnelle a connu une forte progression, s'élevant à 19,7% en données comparables, notamment grâce au dynamisme commercial des forces de vente qui a permis d'accroître les taux de pénétration des solutions du Groupe dans l'ensemble des géographies où Edenred est présent.

En dépit de cette base de comparaison 2017 élevée, le Conseil d'administration a fixé pour 2018 à M. Dumazy un objectif ambitieux à deux chiffres de croissance organique du chiffre d'affaires

opérationnel des Solutions de mobilité professionnelle. Cet objectif a été fixé en tenant compte de la capacité du Groupe à adresser de nouveaux clients sur des marchés peu pénétrés, notamment la clientèle des petites et moyennes entreprises, dans un contexte où la situation économique du Brésil, premier pays du Groupe, était extrêmement défavorable.

La performance 2018 a été de 16,8%, notamment grâce à l'excellente intégration d'UTA dans le périmètre du Groupe et le lancement des nouvelles offres en Europe à destination des véhicules légers. Ces éléments ont permis de compenser très favorablement les événements exogènes négatifs tels que la grève des camionneurs brésiliens au printemps 2018, qui a eu un impact significatif sur l'activité en Amérique latine.

Atteinte des critères de performance du plan d'actions gratuites soumises à conditions de performance de 2015 (p. 37 de la brochure de convocation).

Volume d'Affaires 37,5%	Marge brute d'autofinancement (FFO) 37,5%	TSR 25%	2015 -2017 Acquisition %
2015 -2017 Acquisition %	2015 -2017 Acquisition %	2015 -2017 Acquisition %	
83,3%	116,7%	66,7%	91,7%